

## **ZUR FORMULIERUNG UND PRÜFUNG VON KOMMUNIKATIONSREGELN**

### **Einige methodische Probleme der Konversationsanalyse**

**Reinhard Fiehler**

Daß Sprechen ein **r e g e l - bzw. k o n v e n t i o n e n g e -**  
**leitetes**<sup>1</sup> Handeln ist, ist seit SEARLE (1971) eine für die Lin-  
guistik ebenso zentrale und fruchtbare wie unbestrittene for-  
schungsleitende Hypothese. Dieser Hypothese entspricht nun eine  
bestimmte Aufgabenstellung, nämlich die Regeln bzw. Konventionen,  
denen wir folgen, wenn wir sprechen, so **e x p l i z i t** wie  
möglich zu beschreiben.

Im Verlauf der stürmischen Entwicklung der Konversationsanaly-  
se, in dem für immer neue Bereiche der Organisation von Gesprä-  
chen herausgearbeitet wurde, daß sie 'geregelt' sind, ist nun  
meiner Ansicht nach die Reflexion der **m e t h o d i s c h e n**  
Fragen vernachlässigt worden, wie man diese Regeln beschreiben  
kann und soll, wie explizit man dies tun kann und muß und wie man  
empirisch prüft, ob jemand dieser oder einer anderen Regel folgt.

Ich möchte - ausgehend von der Diskussion einer Regelformu-  
lierung aus der Konversationsanalyse - Vorschläge für eine mög-  
lichst explizite Form der Regelformulierung entwickeln. In einem  
zweiten Schritt werden Möglichkeiten und Schwierigkeiten der em-  
pirischen Prüfung von Regelformulierungen thematisiert.

#### **1. Ein Beispiel für eine Regelformulierung in der Konversations- analyse**

In diesem Rahmen muß ich mich auf die Diskussion nur eines Bei-  
spiels, das ich relativ willkürlich aus der Vielfalt konversations-  
analytischer Arbeiten herausgegriffen habe, beschränken.

DITTMANN (1979: 31) benennt folgende Regel bzw. Konvention für  
die Eröffnung von Telefongesprächen:

In mindestens einer gesellschaftlichen Gruppe G (die nicht  
näher beschrieben wird) gilt:

Bei nahezu jedem Auftreten einer Situation 'Eröffnung eines  
Telefongesprächs'

(a) wird nahezu jedes Mitglied von G sich als Angerufener  
mit Namen identifizieren,

- (b) wird nahezu jedes Mitglied von G als Anrufer sich vorstellen,
- (c) wird nahezu jedes Mitglied von G von nahezu jedem anderen Mitglied erwarten, daß es sich gemäß (a) bzw. (b) verhält.<sup>2</sup>

Zunächst muß positiv vermerkt werden, daß dies explizit als Formulierung einer Kommunikationsregel gekennzeichnet ist. Eine solche Heraushebung ist keineswegs selbstverständlich; oft werden Regelformulierungen implizit in einer fortlaufenden Argumentation 'versteckt'. Eine klare Kennzeichnung dessen, was man als Formulierung einer Regel verstanden wissen will, ist aber zweifellos für die Kritik bzw. empirische Prüfung solcher Regeln von großem Nutzen.

Betrachtet man die Form dieser Regelbeschreibung, so betont DITTMANN (1979: 31) selbst, daß sich die Formulierung an Lewis' Definition von Konvention anlehnt. Ich möchte bezweifeln, daß dies eine geeignete Form zur Beschreibung von Konventionen bzw. Regeln ist. Die Definition, die LEWIS (1975) gibt, stellt ein Identifizierungsverfahren dar, nach dem entscheidbar ist, welche (aus der Menge der) Verhaltensregularitäten Konventionen sind. Sie ist also keineswegs als Form zur Beschreibung von Konventionen konzipiert. Geeigneter scheint mir der Vorschlag von KUMMER (1975) zu sein, zur Beschreibung von Konventionen 'Wenn..., dann...'-Formulierungen zu benutzen.

Jede Konvention ist durch einen Bedingungsteil und einen Tätigkeitsteil gekennzeichnet. Im Bedingungsteil wird die Situation spezifiziert, auf die die Konvention Anwendung findet, und im Tätigkeitsteil wird angegeben, welche Tätigkeit nach der Konvention der Situation entspricht.

Eine Tätigkeit folgt einer Konvention, wenn die Situation, in der die Tätigkeit abläuft, unter den Situationstyp fällt, der im Bedingungsteil der Konvention spezifiziert ist, und wenn die Tätigkeit dem Tätigkeitstyp entspricht, der im Tätigkeitsteil der Konvention angegeben ist.

(KUMMER 1975: 152-153)

Die Formulierung einer Regel/Konvention hat demnach die Form eines bedingten Gebots:

Wenn die situativen Bedingungen  $X_{1-n}$  vorliegen, dann tu Y.  
Der Bedingungsteil besteht dabei aus einer Konjunktion von Bedingungen, die einen bestimmten Situationstyp (also eine Klasse in bestimmter Hinsicht ähnlicher Situationen) spezifizieren. Diese Klasse von Situationen stellt den Anwendungsbereich einer Regel dar.

Wichtig erscheint mir die imperativische Form der Regelformulierung. Die Aussage

Wenn die situativen Bedingungen  $X_{1-n}$  vorliegen, dann tut A Y. formuliert ein Gesetz, aber keine Regel, für die ja geradezu konstitutiv ist, daß sie durchbrochen bzw. nicht befolgt werden kann.

Die Formulierung

Wenn die situativen Bedingungen  $X_{1-n}$  vorliegen, dann tut A in K % der Fälle Y.

beschreibt eine bestimmte statistische Handlungsregel - m ä ß i g k e i t (die Resultat des Befolgens einer Regel sein kann), ist aber als Formulierung der Regel, dem das Handeln eines Individuums folgt, ebenfalls ungeeignet.

Akzeptiert man Wenn-Dann-Formulierungen als Grundform der Beschreibung von Regeln, so ist Dittmanns Konvention ohne Mühe umzuformulieren:

In einer bestimmten gesellschaftlichen Gruppe G gelten folgende Regeln:

R1: Wenn du dich am eigenen Telefon meldest, dann identifiziere dich mit deinem Namen.

R2: Wenn sich der Angerufene am Telefon gemeldet hat, dann nenne deinen Namen.

Ich habe Dittmanns eine Konvention für die Eröffnung eines Telefongesprächs in zwei Regeln zerlegt: eine, die die Handlung des Anrufers bestimmt, und eine, die die sequentielle Folgehandlung des Angerufenen regelt. Sie beziehen sich auf unterschiedliche Rollen bzw. Personen und gegen beide kann getrennt verstoßen werden. Dies sollte ein Grund sein, sie auseinanderzuhalten.

Wichtig und positiv ist, daß Dittmann die gruppenspezifische Geltung von Regeln berücksichtigt. Daß Regeln für a l l e Sprecher/Hörer gelten - und hiervon muß man ausgehen, wenn keine Gruppenspezifizierung vorgenommen wird -, ist eine Annahme, die man zunächst einmal prinzipiell vermeiden sollte.

Die Relativierung der Geltung von Regeln auf bestimmte Gruppen ist gerade auch in diesem Fall aus Gründen der empirischen Adäquatheit unbedingt erforderlich. Denn jeder von uns kennt Mitglieder einer anderen Gruppe, die nicht nach R1, sondern nach der folgenden (ärgerlichen) Regel handeln:

R3: Wenn du dich am eigenen Telefon meldest, dann äußere 'Hallo' oder 'Ja bitte'.

Diese Gruppen sind nun keineswegs disjunkt. Es gibt zweifellos Telefonteilnehmer, die mitunter R1, mitunter aber auch R3 folgen.

Mit dieser Tatsache, daß eine Person ein Telefongespräch nach verschiedenen Regeln eröffnen kann, stoßen wir auf ein wichtiges Problem. Wenn man nicht annehmen will, daß man zufällig mal das eine mal das andere tut, dann sind offensichtlich die Bedingungen, unter denen man R1 oder R3 folgt, nicht hinreichend expliziert. Es spielen mehr Bedingungen eine Rolle, als im Moment in den Regelformulierungen angegeben sind. Die Formulierung der Bedingungen ist also nicht im höchstmöglichen Maß explizit und damit auch empirisch nicht adäquat.

Versucht man für R3 die zusätzlichen Bedingungen zu explizieren, so kann man beispielsweise formulieren:

R3': Wenn du dich am eigenen Telefon meldest und  
wenn du nicht willst, daß der Anrufer deine Identität  
erfährt, bevor er sich selbst identifiziert hat,  
dann äußere 'Hallo' oder 'Ja bitte'.

Hier muß also eine bestimmte Intention als situative Bedingung expliziert werden, um die Auswahl aus der Regelalternative erklären zu können.

In bestimmten Situationen verläuft die Eröffnung eines Telefongesprächs auch noch ganz anders. Beispielsweise: 'Schön, Gudrun, daß du anrufst.'. Dies geschieht aber nur unter der Bedingung, daß ich - aus welchen Gründen auch immer - weiß (hier spielt also eine Wissens-Bedingung eine Rolle), wer der Anrufer ist.

Berücksichtigt man diese Bedingungen bei der Formulierung von R1, versucht man also die Formulierung expliziter zu machen, so ergibt sich folgende Regel:

R1': Wenn du dich am eigenen Telefon meldest und  
wenn du nicht weißt, wer der Anrufer ist, und  
wenn du willst, daß er so schnell wie möglich (auch vor  
dir) identifizieren kann, mit wem er spricht,  
dann identifiziere dich mit deinem Namen.

Sicher ist auch diese Regelformulierung noch keineswegs empirisch adäquat, aber dies ist auch nicht mein Ziel. Es soll nur im Prinzip deutlich werden, was es heißt, Regeln so explizit wie möglich zu formulieren. Maximale Expliztheit ist nach diesen Überlegungen nichts anderes als die maximale Differenzierung und Spezifizierung der Konjunktion der Bedingungen des Wenn-Teils von Regeln. Anders formuliert: die im Wenn-Teil spezifizierte Klasse von Situationen muß maximal reduziert werden, bis nur die übrigbleiben, für die empirisch feststellbar ist, daß Individuen die im Dann-Teil ge-

nannte Tätigkeit nur in ihnen tun (was nicht heißt, daß sie sie immer in ihnen tun müssen).

Auch für so etwas Einfaches wie die Eröffnung eines Telefongesprächs gibt es also ein ganzes System von Regeln, und man hat empirisch nur eine Chance, ihre Anwendungsbereiche auseinanderhalten zu können, wenn man sie so explizit wie möglich, auch mit allen scheinbar selbstverständlichen Bedingungen formuliert.

Das Verfahren, um herauszubekommen, welche Bedingungen überhaupt eine Rolle spielen, bestand darin, die unterschiedlichen Anwendungsbereiche eng verwandter bzw. alternativer Regeln zu charakterisieren.

Die Formulierung von Regeln in der Konversationsanalyse krankt m.E. häufig daran, daß diese Bedingungsexplikation nicht weit genug vorangetrieben wird. Ein Grund hierfür ist sicherlich, daß Regelformulierung immer auf der Basis erfolgt, daß man sich spezifische (Typen von) Situationen und das Handeln in ihnen vorstellt, ohne jedoch alle Momente der Spezifik in die Formulierung der Regelbedingungen eingehen zu lassen.

Betrachtet man die in R1' genannten Bedingungen, so fällt auf, daß sie sehr unterschiedlich und typverschieden sind. Eine zentrale Frage ist nun, ob man in diese Vielfalt eine gewisse Ordnung bringen kann bzw. ob man bestimmte Klassen von Bedingungen oder Bedingungstypen benennen kann, die bei der Formulierung konversationsanalytischer Regeln häufig oder fast immer eine Rolle spielen.

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit und ohne daß an dieser Stelle eine nähere Erläuterung dieser Bedingungstypen möglich ist, möchte ich einige zentrale Klassen von Bedingungen benennen:

1. Bedingungen, die die situativen Umstände (z.B. räumliche Konstellation der Beteiligten, Anwesenheit Dritter, Lärm etc.) charakterisieren
2. Bedingungen, die die institutionelle Einbettung der Interaktion charakterisieren
3. Bedingungen, die den Typ der ablaufenden Interaktion charakterisieren
4. Bedingungen, die die (Interaktions-) Vorgeschichte und speziell den vorausgehenden (Interaktions-) Zug charakterisieren
5. Bedingungen, die die soziale Beziehung zwischen den Interagierenden charakterisieren
6. Bedingungen, die den eigenen Zustand (emotionale Verfassung, Interessenlage, Präferenzen, aktuelle Wissensbestände etc.) charakterisieren

7. Bedingungen, die die Annahmen über den anderen (sein Wissen, seine Präferenzen, Intentionen etc.) explizieren
8. Bedingungen, die die eigenen Intentionen in der gegebenen Situation charakterisieren

Dies sind sicher nicht alle wichtigen Bedingungstypen, die in der Situationsbeschreibung einer Regel eine Rolle spielen können, sie spielen auch nicht bei allen Typen von Kommunikationsregeln eine gleichermaßen wichtige Rolle, sie sind nicht völlig scharf voneinander abgegrenzt, andererseits könnte man durch Subkategorisierung auch noch zu feineren Bedingungstypen kommen, aber all dies entspricht nicht der Absicht, mit der ich diese Liste aufgezählt habe. Es soll eine Art Check-Liste sein, mit der man prüfen kann, ob man bei der Formulierung einer Regel bestimmte wichtige Bedingungen, unter denen sie nur angewandt wird, auch explizit genannt hat.

Berücksichtigt man diese Bedingungstypen, dann sieht eine Regelbeschreibung in allgemeiner Form wie folgt aus:

Wenn die situativen Umstände von der Art A sind und  
 wenn die Interaktion im institutionellen Rahmen B stattfindet,  
 wenn die ablaufende Interaktion vom Typ C ist und  
 wenn D der vorausgegangene Interaktionszug ist,  
 wenn zwischen den Interagierenden die soziale Beziehung E  
 besteht und  
 wenn du dich ferner im Zustand F befindest und  
 wenn du die Annahmen G über den anderen hegst und  
 wenn du letztlich H intendierst,  
 dann tu in dieser Situation Z.

Faßt man die bisherigen Überlegungen zusammen, so habe ich in Anlehnung an KUMMER (1975) vorgeschlagen, Regeln in Form einer Wenn-Dann-Aussage zu formulieren, wobei der Wenn-Teil eine Konjunktion von Bedingungen enthält und der Dann-Teil in Form eines Gebots eine Tätigkeit benennt, die getan werden soll, wenn die Bedingungen gegeben sind.

## 2. Methodische Probleme der empirischen Regelprüfung

Wie kann man nun empirisch prüfen, ob eine Handlung Resultat einer Regelbefolgung ist und - wenn dies geklärt ist - welche Regel (diese oder eine in den Bedingungen geringfügig abweichende) befolgt worden ist?

Daß bei einer singulären Handlung eine Regel befolgt wurde, kann man z.Z. nur glauben, und dies wird so lange so bleiben, wie

man über die mentalen Prozesse im Vorfeld und bei der Durchführung einer Handlung nichts weiß.

Daß so etwas wie die Befolgung einer Regel vorliegt, kann man nur erschließen, wenn in einer Vielzahl wiederkehrender, einander ähnlicher Situationen in einer *s i g n i f i k a n t e n* Anzahl der Fälle (was vielleicht nicht einmal die 'Mehrzahl' der Fälle, geschweige denn 'nahezu alle' Fälle zu sein brauchen) eine bestimmte Handlung erfolgt. In welchem Anteil der Fälle diese bestimmte Handlung erfolgen muß, damit wir eine Regelmäßigkeit erkennen und auf die Befolgung einer Regel schließen, ist eine unbeantwortete, nur empirisch zu entscheidende Frage.

Tritt in einer erneuten Situation dieses Typs die betreffende Handlung wieder auf, so kann man auf der Grundlage des Wissens um die vorhergehenden Situationen mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit annehmen, also eben glauben, daß in diesem Einzelfall die Regel befolgt wurde.

Man wird sich vor Augen halten müssen, daß die empirische Prüfung, ob Regeln befolgt werden, in diesem Sinne doppelt schwierig ist. Zum einen kann man im Einzelfall, auch wenn die erwartete Handlung auftritt, nicht sicher sein, daß eine Regel befolgt wurde. Zum anderen braucht längst nicht in allen Situationen vom Typ C, in denen nach einer formulierten Regel 'Wenn Situation C, dann tu Y.' eine Handlung Y erwartbar wäre, Y auch aufzutreten:

1. A kann in diesen Fällen die Regel verletzt oder durchbrochen haben.
2. Die formulierte Regel ist nicht korrekt. Sie muß vielmehr lauten: 'Wenn Situation C, dann tu  $Y_1$  o d e r  $Y_2$ .' , wobei  $Y_1$  und  $Y_2$  funktional äquivalent sind, und A eben  $Y_2$  und nicht  $Y_1$  getan hat.
3. In der betreffenden Situation ist es möglich, mehrere, voneinander unabhängige Regeln zu befolgen, und A folgt eben einer dieser anderen Regeln 'Wenn Situation C, dann tu Z.'.
4. In den Fällen, in denen A nicht Y tut, kann man sich darüber getäuscht haben, daß die Situation C vorliegt. A folgt dennoch einer Regel, aber diese lautet: 'Wenn Situation D, dann tu Z.'.

Dieser letzte Punkt ist durchaus kein theoretischer Fall. Wenn man bedenkt, daß in der Situationsbeschreibung des Wenn-Teils Bedingungen vorkommen wie 'Zustand von A', 'Annahmen von A über Wissen etc. von B' und 'Intentionen von A', wird deutlich, daß man sich aus der Beobachterperspektive über diese Elemente der Situation sehr leicht täuschen kann.

Diese Fälle bei der Prüfung der Geltung einer Regel sauber auseinanderzuhalten, dürfte allein schon aus erhebungstechnischen Gründen ein ziemliches Problem sein.

Ich habe oben die methodische Forderung genannt, Regeln so explizit wie möglich zu formulieren, also alle Bedingungen, die man für das Auftreten einer bestimmten Handlung für relevant hält, explizit aufzuführen und damit die Klasse der Situationen, in denen man vermutet, daß der betreffenden Regel gefolgt wird, maximal zu beschränken. Diese Explizitheit ist zugleich nun auch eine wesentliche Voraussetzung für die empirische Prüfbarkeit von Regeln. Nur wenn Bedingungen explizit benannt sind, kann ich den Versuch machen zu prüfen, ob sie in einer bestimmten Situation auch gegeben sind. Fehlende Explizitheit wird häufig dazu führen, daß Regelhypothesen aufgegeben werden müssen, weil die Befolgungsrate nicht signifikant ist. In der spezifizierten Klasse von Situationen kann, weil die Beschränkung zu schwach ist, (nach anderen Regeln) zu viel anderes passieren, als daß man den postulierten Zusammenhang noch als regelhaft anerkennen könnte.

Die Kehrseite der Forderung nach Explizitheit besteht darin, daß die Beschränkung so weit geht, daß die Situationsbeschreibung keine Klasse von Situationen mehr spezifiziert sondern eine Einzelsituation. Und bei einem Einzelfall kann man bekanntlich nicht von einer Regel sprechen. Aber selbst wenn dies nicht der Fall ist, kann die Beschränkung so weitgehend sein, daß die Situationen zu 'selten' sind, als daß man die Regel in ausreichendem Maß empirisch prüfen könnte.

Die Forderung nach Explizitheit ist also ebenso Voraussetzung für Prüfbarkeit wie sie die Schwierigkeiten einer faktischen empirischen Prüfung hochschraubt.

Nehmen wir trotz all dieser vorgängigen Probleme einmal an, wir haben eine explizit formulierte Regel. Wie können wir sie bestätigen oder verwerfen?

Daß wir Situationen finden, die unter die Situationsbeschreibung fallen und in denen die postulierte Handlung nicht erfolgt, schafft - aus den oben genannten Gründen - die Regel nicht aus der Welt. Nur wenn wir signifikant viele Situationen der Nichtbefolgung finden, ist es schlecht um die Regel bestellt. Aber eine solche Anzahl ist natürlich empirisch außerordentlich schwierig nachzuweisen.



Umgekehrt kann man natürlich prüfen, wenn man auf Fälle der betreffenden Handlung stößt, ob die angegebenen Bedingungen in den entsprechenden Situationen erfüllt waren und dies ggf. dann als Regelbefolgung werten. Wir haben aber auch schon darauf hingewiesen, wie schwer es bei einigen Bedingungen ist zu prüfen, ob sie in faktischen Situationen erfüllt waren. Darüberhinaus enthalten Situationsbeschreibungen theoretische Begriffe. Die Entscheidung, ob eine faktische Situation unter eine Situationsbeschreibung fällt, hängt nun von der Operationalisierung dieser theoretischen Begriffe ab, die partiell durchaus unterschiedlich vorgenommen werden kann.

Das Ergebnis dieser Überlegungen ist, daß man die explizit formulierte Regel durch empirische Prüfung weder umstandslos aus der Welt schaffen noch hinreichend genau nachweisen kann, daß sie (und nicht etwa eine in den Bedingungen geringfügig andere) in einzelnen faktischen Situationen befolgt wird. Will man dies vorsichtig zusammenfassen, so muß man sagen, daß eine strenge empirische Prüfung der Geltung einer Regel mit enormen Schwierigkeiten verbunden ist und einen außerordentlichen Aufwand erfordert.

Das ist vielleicht der Grund dafür, daß in der Konversationsanalyse bisher keine Versuche unternommen worden sind, bestimmte, explizit formulierte Regeln der Gesprächsorganisation in einem strengen Sinn empirisch zu prüfen. Zumindest kenne ich keinen solchen Versuch. Und weiter mag die fehlende Absicht, die Regeln zu prüfen, ein Grund dafür sein, daß die Regelformulierung nicht optimal explizit ist.

Die vorstehenden Überlegungen setzen einen bestimmten, sehr strengen Begriff der empirischen Prüfung voraus. Sie tun dies nicht in der Absicht, diesen absolut zu setzen bzw. zu fordern, daß nun jede Kommunikationsregel auch in diesem Sinn geprüft werden muß, sondern vielmehr in der Hoffnung, daß ein grundsätzliches Bemühen um eine (möglichst weitgehende) empirische Prüfung ein taugliches Mittel ist, die Explizitheit von Regelformulierungen voranzutreiben. Dies ist der Punkt, für den ich mit diesem Beitrag plädieren möchte.

## Anmerkungen

- 1 Ich verwende die Begriffe 'Regel' und 'Konvention' im Rahmen dieses Beitrags synonym. Cf. hierzu auch DITTMANN (1979: 30-31); anders LEWIS (1975).
- 2 Ähnlich aber auch mit charakteristischen Abweichungen, auf die ich hier nicht eingehen kann, formulieren KALLMEYER/SCHÜTZE (1976: 2):  
 "Das Klingeln des Telefons und das Abheben des Telefonhörers sind in Deutschland davon gefolgt, daß der Angerufene seinen Namen nennt. Allgemeiner: das Kommunikationspaar zur Eröffnung von Telefongesprächen besteht aus dem Akt des Anrufens begleitet vom technischen Ereignis des Klingelns als Aufforderung zur Herstellung des Kommunikationsaktes auf der einen Seite und der 'Anwesenheitsmeldung' und 'Bereitschaftserklärung' des Angerufenen als Reaktion auf das Klingeln auf der anderen Seite."

## Literatur

- DITTMANN, Jürgen (1979): "Einleitung. Was ist, zu welchem Zweck und wie treiben wir Konversationsanalyse?" DITTMANN, Jürgen (ed.) (1979): Arbeiten zur Konversationsanalyse. Tübingen: Niemeyer: 1-43.
- KALLMEYER, Werner / SCHÜTZE, Fritz (1976): "Konversationsanalyse." Studium Linguistik 1: 1-28.
- KUMMER, Werner (1975): Grundlagen der Texttheorie. Reinbek: Rowohlt.
- LEWIS, David (1975): Konventionen. Eine sprachphilosophische Abhandlung. Berlin/New York: de Gruyter.
- SEARLE, Jhon R. (1971): Sprechakte. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.